

CASH
Domingo 15
de agosto de 1999
Año 10 - N° 487
Suplemento económico de
Página/12

Telefónica, Telecom, Movicom-Bell South y CTI comenzaron la pelea por el mercado de las llamadas de larga distancia. Por ahora no competirán por las locales

La batalla telefónica

Ya comenzó la presuscripción.

La captura final del consumidor comienza el 7 de noviembre.

La apertura es restringida, favoreciendo así a Telefónica y Telecom.

También se benefician Movicom-Bell South y CTI porque el mercado quedó limitado a sólo cuatro operadores.

Suma cerO

Por Roberto Navarro

¿Cuál es?

Amigo Eduardo García: hemos recibido tu segunda carta. Nos vemos en la obligación –espero que asumas la responsabilidad– de volver a marcarte ciertos errores en tu desarrollo, además de ofrecerte una aclaración.

1. Rechazamos que haya un error en el planteo del Acertijo del 25 de julio. Si el tercer comprador compra "la mitad de lo que quedó y media moneda", no se deduce de ello que haya un sobrante. Si compra "la mitad de lo que quedó", hasta ahí sí hay un sobrante, que es justamente la media moneda que también compra. El propio planteo resuelve cuánto compró el tercero: una moneda.

2. En tu resolución de ecuaciones hay un error de signos, lo cual te lleva a un resultado absurdo (¿4x-3x-3= 7x-3?).

3. El sentido que le diste a nuestra calificación de "meticuloso" corresponde a la primera acepción de la Real Academia. ¡No seas así! Detenete en la segunda acepción, que es la que te dedicamos y bien merecida tenés: "excesivamente puntual; escrupuloso, concienzudo".

4. Creemos que ya es suficiente para esta polémica. Aceptamos el desafío para otras.

EL dato



Sombras, el conocido grupo bailantero, no está en su momento más brillante. El año pasado los abandonó el cantante Daniel Agostini, que los catapultó a la fama. Ahora la DGI los pescó y les exige el pago de casi 350 mil pesos. Los sabuesos descubrieron que durante 1997 y 1998 omitieron declarar 87 actuaciones y que, además, la mayoría de los integrantes no presentaron, en ese bienio, ni las declaraciones de ganancias ni la de bienes personales. Agostini, seguramente recordando la letra del tema que popularizaron cuando dice "la ventanita del amor se me cerró", ya debió entregar a las arcas del Estado 36 mil pesos en efectivo. En tanto, al representante del grupo, Ricardo Casquero, recategorizado como responsable inscripto en IVA, le tocó un ajuste de 44.800. Todas estas sumas no incluyen las multas por omisión, que van del 50 al 100 por ciento del monto que los responsables dejen en la sombra.

El acertijo

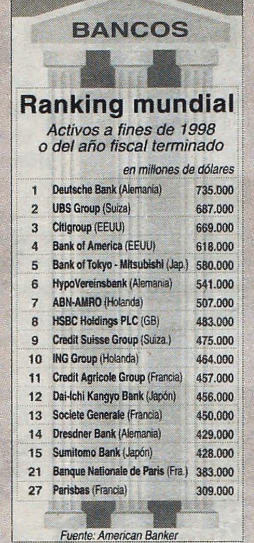
Una botella de champagne vale 1000 pesos. El champagne vale 900 más que la botella.

¿Cuánto vale la botella?

Respuesta: 50.

Dueños del dinero

El Deutsche Bank encabezó en 1998 la lista de las mayores entidades financieras del mundo con activos por 735 mil millones de dólares, seguido por el banco suizo del UBS Group y el estadounidense Citigroup (ver infografía). Las tres entidades, particularmente el Citi-Group, tienen presencia en Argentina, al igual que la mayoría de los restantes doce gigantes internacionales rankeados por American Banker. Los más notables en la plaza local son, además, el ABN-Amro, del ING Group (con inversiones en el mercado asegurador), el Crédit Agricole (Bisel) y, sobre todo, los ingleses del HSBC dueños del Roberts. En tanto, el liderazgo mundial puede pasar en pocos días a manos de los franceses. Sea por la fusión de la Société Générale con el Paribas, o por la compra de esa dos entidades por la Banque Nationale de París.



Ranking mundial

Activos a fines de 1998 o del año fiscal terminado

en millones de dólares

1	Deutsche Bank (Alemania)	735.000
2	UBS Group (Suiza)	687.000
3	Citigroup (EEUU)	669.000
4	Bank of America (EEUU)	618.000
5	Bank of Tokyo - Mitsubishi (Jap.)	580.000
6	HypoVereinsbank (Alemania)	541.000
7	ABN-AMRO (Holanda)	507.000
8	HSBC Holdings PLC (GB)	483.000
9	Credit Suisse Group (Suiza.)	475.000
10	ING Group (Holanda)	464.000
11	Credit Agricole Group (Francia)	457.000
12	Dai-Ichi Kangyo Bank (Japón)	456.000
13	Societe Generale (Francia)	450.000
14	Dresdner Bank (Alemania)	429.000
15	Sumitomo Bank (Japón)	428.000
21	Banque Nationale de Paris (Fra.)	383.000
27	Parisbas (Francia)	309.000

Fuente: American Banker

Convocatorias y quebradas

La semana última solicitó el concurso preventivo **Carlos Hoffmann**, el representante artístico del cantautor *Sergio Denis*. Este intérprete, cuyo verdadero nombre es Héctor Hoffmann, alcanzó una fuerte popularidad con una veintena de discos grabados en más de 30 años de trayectoria. Pero una arriesgada decisión en 1992, cuando asumió el control de tres salas de teatro (en Lomas de Zamora, Caseros y Quilmes), lo llevó a perder, por razones financieras, todo lo que tenía incluyendo su propia voz. El año pasado, tras recuperar su herramienta de trabajo, emprendió una serie de giras y la grabación de un nuevo disco.

La frase

"Hay que buscar un plan ingenioso y frontal de recaudación con apoyo multipartidario y, probablemente, antidemocrático, donde se entre a las empresas con una pistola."



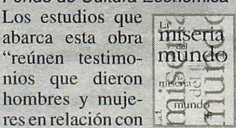
Lo dijo este jueves el economista Guillermo Calvo, de paso por Buenos Aires, en un reportaje publicado por *Ambito Financiero*. Ese mismo día, el conocido predictor del efecto Tequila destacó en un programa radial que en la actual situación de crisis lo peor es "dar señales confusas". ¿En qué quedamos?

Libros

La miseria del mundo

Compilación dirigida por Pierre Bourdieu

Fondo de Cultura Económica



Los estudios que abarca esta obra "reúnen testimonios que dieron hombres y mujeres en relación con sus existencias y la dificultad para vivir", explica el introito. La urbanización, el trabajo social, el subproletariado, el universo de los empleados, el Estado caen bajo la lupa de un nutrido equipo de sociólogos conducidos por Bourdieu.

Comer y folgar

La política de relaciones públicas del Sheraton distingue cuidadosamente el sexo de los periodistas a los que corteja con invitaciones. Cuando la atención atañe a una mujer, ella recibe dos invitaciones para almorzar o cenar en el Crystal Palace, que es el restorán del Towers, el pabellón más moderno y lujoso del hotel. Pero si el agasajo está dirigido a un hombre de prensa, la gentileza consiste en ofrecerle una noche gratuita en la vasta y suntuosa suite presidencial, a pasar en compañía de quien prefiera. "Mismo gremio, apetitos diferentes" podría llamarse esta forma dividida de cortesía. Algunos periodistas han sugerido que el hotel de Retiro haga públicas las dos listas de invitados, permitiendo así que ellos y ellas complementen sus pases libres para aprovechar integralmente la velada, comenzando en el comedor y concluyendo en la privilegiada alcoba.

El chiste

–¿Cuál es la diferencia entre un economista y un confuso anciano con Alzheimer?

–El economista es el que lleva la calculadora en la mano.

Producción Pablo Ferreira

La avalancha de publicidad que vienen desplegando las compañías telefónicas es el comienzo de una guerra anunciada. Luego de nueve años de pagar las tarifas de teléfonos más caras del mundo, los usuarios esperan confiados el 7 de noviembre para poder elegir a la empresa que les ofrezca los precios más bajos. Pero a no ilusionarse. La batalla sólo se librará en el campo de las llamadas de larga distancia. Las condiciones en que el Gobierno instrumentó la desregulación de las telecomunicaciones hacen prácticamente imposible la competencia en el mercado de las llamadas locales. Tanto los operadores preestablecidos, Telefónica y Telecom, como los entrantes, Movicom-Bell South y CTI, ofrecen descuentos de hasta un 70 por ciento en las comunicaciones interurbanas e internacionales. Un mercado de 3800 millones de pesos anuales, que representa casi el 60 por ciento de la facturación total. Pero sólo representa el 14 por ciento de las llamadas totales. Entrevistadas por **Cash**, las compañías anunciaron que recién dentro de un año o año y medio podrán ofrecer servicio de telefonía local en algunas zonas de alta densidad poblacional, y que los usuarios deberán cambiar de número telefónico para mudar de operador.

Llamadas: *Los usuarios esperan confiados elegir a la empresa que les ofrezca los precios más bajos. Pero la batalla sólo será en las llamadas de larga distancia.*

Los pliegos para la privatización de ENTel establecían un área de exclusividad para las prestatarias durante siete años, con opción a tres más, y luego una desregulación total, sin ningún tipo de restricción para el ingreso de nuevos operadores. Pero el Plan de Liberalización de las Comunicaciones, y sus posteriores modificaciones, cambiaron las reglas del juego, obstaculizando la competencia.

◆ Se limitó el ingreso de nuevos operadores a sólo dos más, durante un período de un año, potenciando así las posibilidades de Telecom y Telefónica de afianzar su posición dominante en el mercado y dando una ventaja a las dos entrantes con respecto a las que ingresen en la segunda etapa.

◆ Se varió el concepto de ingreso irrestricto para nuevas licencias, imponiendo condiciones que fueron un traje a medida para Movicom y CTI, tales como "...sólo podrán obtener licencias para operar como prestadores del servicio básico telefónico los operadores de servicios de radiocomunicaciones móviles celular y servicio de telefonía móvil, con arraigo demostrado en el país..."

◆ Se exige que en cada ciudad en la que una compañía quiera ofrecer servicio de telefonía local debe poseer la infraestructura para atender al 50 por ciento de la población.

◆ Se establecieron cargos de interconexión con las tarifas más altas del mundo; el triple que en Europa y casi diez veces más que en Estados Unidos. Cuando un operador quiere ofrecer servicio en un área en la que no cuenta con red propia, debe abonar un cargo de interconexión al operador local. Para que exista competencia, en la mayoría de los países se exige que el cargo no supere los costos de la compañía preestablecida.

◆ No se exigió a los operadores que realicen las inversiones necesarias para ofrecer a los usuarios

Críticas a la apertura restringida

Martín Abeles, economista de Flacso

"Se mantiene el monopolio"

"La no portabilidad numérica, la exigencia de atender al 50 por ciento de cada población y los altos cargos de interconexión le aseguran a Telecom y Telefónica mantener el monopolio de sus zonas de telefonía local. Con las altísimas ganancias de ese segmento pueden instrumentar subsidios cruzados para competir en llamadas de larga distancia. Aunque está prohibido, es muy difícil de controlar. Por eso en Chile no se permite que una empresa participe en los dos negocios a la vez. Además, se los dejó entrar en el mercado de los PCS, tecnología que le hubiera permitido a otras empresas acceder a menores precios al mercado de la telefonía básica. El rebalanceo tarifario del año pasado también benefició a las empresas ya establecidas: aumentó las tarifas locales, que no van a competir, y disminuyó las de larga distancia que igual iban a bajar".

Andrés Chambouleyron, economista de la Fundación Mediterránea

"Así, no habrá competencia"

"En las condiciones en que se realizó la desregulación, la competencia en llamadas locales es imposible. No va a existir competencia ni ahora ni dentro de un año. Se debe implementar un sistema de ingreso irrestricto y gratuito que aliente la competencia sin ningún precio regulado ni obligaciones especiales. En las zonas o clientes que el Estado quiera subsidiar debería hacerlo de manera explícita por medio de un cargo fijo por abonado. Pero no pretender que cueste lo mismo instalar un teléfono en la city que en La Quiaca, porque eso desalienta la inversión. Además, no tiene sentido seguir regulando los precios porque no se conocen los costos. Las empresas tercerizan gran parte de sus tareas. Y las reducciones de costos resultantes del shock tecnológico de los últimos años no llegaron a los usuarios."

portabilidad de números. De esta manera, quien quiera elegir una nueva empresa para llamadas locales deberá cambiar su número telefónico. La medida restringe la competencia porque las empresas y los profesionales temen perder comunicación con sus clientes, y hasta los usuarios residenciales se resisten a cambiar de número.

En estas condiciones la competencia quedó reducida al negocio de las llamadas de larga distancia. Dentro de este segmento, los operadores priorizan el sector corporativo (empresas y comercios). Desde hace meses vienen negociando con las grandes compañías servicios a la medida de sus necesidades, con grandes descuentos por volumen. Los usuarios residenciales también están reci-

Guía de lo que viene

Qué cambia a partir del 7 de noviembre:

Llamadas internacionales
Se podrá optar entre cuatro operadores telefónicos que ofrecerán ofertas por cantidad de minutos, por compras mensuales a destinos preestablecidos y otras promociones. Habrá descuentos de hasta el 40 por ciento. No habrá que cambiar de número de teléfono.

Llamadas interurbanas
Los mismos operadores ofrecerán ofertas similares, pero con descuentos de hasta un 50 por ciento.

Llamadas locales
Si bien regirá la desregulación, por ahora Telecom y Telefónica seguirán atendiendo sólo a sus clientes y las empresas nuevas no ofrecerán ese servicio.

Rebajas: ***De hasta un 70 por ciento en las llamadas de larga distancia reflejan la impresionante rentabilidad que venían obteniendo Telecom y Telefónica hasta ahora.***

biendo ofertas de Telecom, Telefónica y Movicom. CTI aún no lanzó su plan de promociones. La estrategia inicial de los prestatarios es ofrecer paquetes que incluyen una cantidad de minutos precomprados mensualmente a destinos o números preestablecidos, buscando así fidelizar al cliente.

Los descuentos de hasta un 70 por ciento en las llamadas de larga distancia reflejan claramente la impresionante rentabilidad que venían obteniendo Telecom y Telefónica hasta ahora. Además, a pesar de las ofertas, los cuatro operadores tienen mucho por ganar. Según un estudio de la Fundación Mediterránea, los precios nominales de las llamadas internacionales e interurbanas sobre los que se hacen los descuentos son 300 por ciento más caros que el promedio internacional. Por otra parte, los especialistas en telecomunicaciones aseguran que ese segmento del negocio tiene una elasticidad de 1 a 1, lo que significa que la ganancia que pierdan por los descuentos la recuperarán por el incremento de la demanda.

El método de presuscripción por el que se elige el operador de larga distancia también restringe la competencia. El usuario sólo podrá cambiar de prestataria cada dos meses. En Estados Unidos, Inglaterra y Chile, entre otros países, funciona el *Sistema Multicarrier*, por el cual el usuario puede elegir una compañía distinta en cada llamada, con sólo discar un número, aprovechando las mejores ofertas por destino y horario. Aquí se postergó el uso de este sistema porque, según le confesó a **Cash** el subsecretario de Comunicaciones, Mauricio Bossa, "se quiere evitar una guerra de precios que desestimule a las empresas a invertir".

Como en otros mercados monopólicos u oligopólicos, la competencia entre las telefónicas estará fuertemente enmarcada en el terreno de la imagen. Enormes campañas publicitarias buscando fidelizar al consumidor con la marca. La esperada batalla por precios, que beneficiaría a los usuarios y pondría las ganancias de las telefónicas en línea con la rentabilidad internacional, se verá restringida al segmento de las llamadas de larga distancia. Para las comunicaciones locales, los usuarios, por ahora, tendrán que seguir esperando.



TELEFONOS competencia

- La apertura, restringida, comienza el 7 de noviembre. Ya comenzó la presuscripción.
- Telefónica, Telecom, Movicom-Bell South y CTI empezaron la batalla por capturar clientes presentando sus ofertas.
- Pero la competencia será reducida a las llamadas de larga distancia, nacional e internacional.
- Ese segmento es la crema del negocio: representa el 60 por ciento de la facturación con apenas el 14 por ciento del tráfico total.
- Por las locales no se pelearán porque se fijaron condiciones que no hacen rentable competir en ese mercado.
- Además de fijar un elevado cargo de interconexión, en el caso de mudar de compañía para las llamadas locales habría que cambiar de número de teléfono.
- Así se restringió la competencia, dejando ese mercado a los actuales operadores.

Mauricio Bossa, subsecretario de Comunicaciones

Guardianes de las empresas

–La anunciada desregulación de noviembre próximo no servirá para generar competencia en el mercado de las llamadas locales, que son el 86 por ciento del tráfico total.

–Las compañías atacan primero el mercado de las llamadas de larga distancia porque es más accesible tecnológicamente y requiere una menor inversión. Para la telefonía local hace falta un trabajo de cableado, e instalaciones en general, que lleva más tiempo. Calculo que en un año o año y medio comenzará la competencia en ese segmento en las principales ciudades del país.

–¿Las modificaciones en las condiciones para obtener licencias no restringieron la posibilidad de competir?

–Las regulaciones se formulan utilizando los resultados de las experiencias internacionales. Viendo lo que ocurrió en Estados Unidos y Europa, modificamos las condiciones convencidos de que son las mejores para generar un mercado con competencia e inversión. Puede tardar un poco más, pero será un mercado con desarrollo sustentado en una constante inversión que terminará beneficiando a los usuarios.

–¿En qué beneficia a los usuarios este período de transición con sólo cuatro operadores y con obstáculos a la competencia?

–Son distintos amortiguadores para que no se genere una guerra de precios que disminuya fuertemente la rentabilidad de las empresas y termine desestimulando la inversión.

–¿Por qué no se exigió que las empresas dispongan la tecnología necesaria para que se pueda cambiar de compañía manteniendo el número?

–El decreto indica que los prestadores deberán estudiar la posibilidad de dar portabilidad numérica en el futuro. No la obligación, porque es una inversión enorme que no es imprescindible.

Los operadores definen su estrategia

Pablo Lucena, Telefónica de Argentina
Director de Nuevos Mercados

"Descenderán las tarifas"

Telefónica

"Estamos trabajando en el precio, pero también en el servicio. Mientras otras compañías cierran oficinas comerciales, nosotros las abrimos. Vamos a ofrecer distintas promociones con descuentos de hasta un 40 por ciento en llamadas internacionales y un 50 en interurbanas. En un mercado libre, las empresas, que son grandes consumidores, conseguirán mayores rebajas en las tarifas. Más adelante comenzaremos a ofrecer servicio de telefonía local en algunas zonas, como el centro de Córdoba, de Rosario y la zona norte de la Ciudad de Buenos Aires (Belgrano, Barrio Norte y Palermo)."

José María Márquez, CTI
Gerente de Marco Regulatorio

"Traerá beneficios"

CTI Móvil

"La apertura de la competencia a nuevos operadores seguramente traerá beneficios a los consumidores. Pero para asegurarse de eso, el Estado deberá ejercer el control de los prestadores, eliminar barreras artificiales y actuar en pro de una competencia transparente. La situación objetiva del mercado, con dos operadores que concentran la mayoría del volumen del negocio, y suministran servicios bajo exclusividad, demanda la generación de un entorno regulatorio eficiente y de una activa participación de la autoridad regulatoria para que aquellas normas se apliquen."

Luis Perazo, Telecom
Director de Comunicaciones

"Rebajas de hasta 70%"

TELECOM

"Nuestras tarifas ya eran, en promedio, un 8 por ciento más baratas que la competencia. A partir de la desregulación vamos a hacer descuentos de entre un 15 y un 70 por ciento, dependiendo de los destinos, horarios y volúmenes. En telefonía local comenzaremos más adelante con los grandes clientes. Los costos no dan para salir a competir en otras zonas. Si en los próximos años la tecnología permite cambiar la ecuación económica, se avanzará en ese sentido. Otra posibilidad es que nos pongamos de acuerdo en un menor costo de interconexión, pero, por ahora, no creo."

Fernando Saiz, Movicom-Bell South
Gerente de Nuevos Mercados

"Son las reglas de juego"

MOVICOM BELLSOUTH

"Movicom acepta las reglas del juego tal como están dadas y estamos seguros que podremos competir brindándole al público las mejores posibilidades. Como pensamos que la transparencia es una condición imprescindible de la competencia, nuestras tarifas son simples. Tres zonas y dos horarios, con el mismo precio para el primer minuto que para los siguientes. Nuestros precios son hasta un 52 por ciento más bajos que las tarifas que rigen en la actualidad. Además, tenemos planes con descuentos para las empresas. El negocio de las llamadas locales no está aún suficientemente desarrollado."

◆ Un empresario desocupado armó un club de hombres de negocios en crisis.

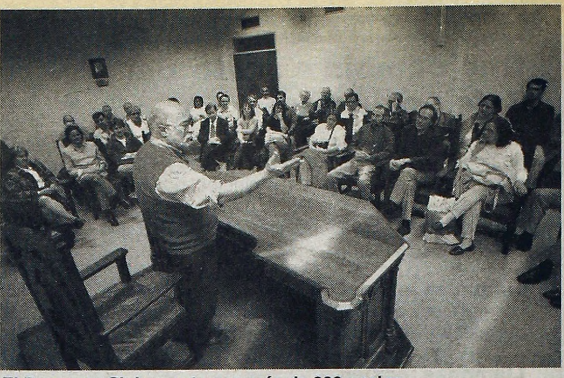
◆ Paraguas Club, que funciona en un local prestado, ya reúne a 300 asociados que comparten sus experiencias.

◆ Esa asociación se financia con las cuotas de sus integrantes.

◆ Dicta cursos de capacitación para ayudar a los empresarios a encarar microemprendimientos.

◆ Impulsan una ley de Gracia Fiscal: los microemprendimientos no pagarían tasas de inscripción ni impuestos en los primeros dos años.

Hombres de negocios desocupados, quebrados o en problemas armaron una asociación, que los orienta para encarar emprendimientos.



El Paraguas Club cuenta con más de 300 socios.
Brinda cursos de capacitación para pequeños empresarios.

Empresarios en crisis tienen un club

Paraguas para la tormenta

Por Damián de Bonis

Soy un ejemplar típico de la clase media quebrada económicamente. Sin embargo, aún de pie sobre las ruinas de ese grupo en vías de extinción, me quedan restos de ingenio para intentar una salida posible. Así empezaba la carta que Leo Socolovsky, publicista desocupado, envió al periodista Alfredo Leuco, que la leyó por Radio del Plata en julio de 1996. "Yo me propongo –continuaba la carta de Socolovsky– por este medio, convocar a todos aquellos que estén dispuestos a aprovechar sus propios *restos*: conocimientos, propiedades, mercaderías, vehículos, ideas, dinero. Todo aquello que, individualmente, representa un potencial incompleto expuesto a la ferocidad de los estafadores o los usureros." Esa carta fue el puntapié inicial del *Paraguas Club*: respondieron a la convocatoria 200 personas en forma telefónica. Y cuando llegó la hora de verse las caras asistieron unas 70, a un galpón que Socolovsky alquilaba en Villa Ortúzar.

Entre los que se acercaron a la primera reunión estaba Marta Solé, una ceramista que tuvo un taller funcionando con varios empleados, y que a principios de los 90 compró máquinas, se endeudó y luego perdió todo. Después de la debacle, Solé trabajó como ceramista en relación de dependencia, pero después la echaron y volvió al taller. "Es necesario vender la producción propia para eliminar intermediarios, pero no soy buena vendedora", se sinceró ante **Cash**. Y luego comentó que "me sentí identificada con la carta de Leo, y entonces fui a la primera reunión con la expectativa de eliminar trabas y progresar con el taller. En el grupo surgieron varias ideas, algunas se pudieron concretar y otras no".

> **Impuestos:** ***"La legislación fiscal argentina no está preparada para el microemprendedor", explica Leo Socolovsky, titular de Paraguas Club.***

El Paraguas Club se financia con las cuotas de sus socios, de cinco pesos cada una, y con el dictado de dos cursos: *Cómo vendo lo que yo hago*, que dura cuatro reuniones; y *Herramientas para desarrollar un proyecto de trabajo y favorecer la asociatividad*, que se da en ocho sesiones.

El Paraguas Club funciona en un local prestado, de una galería. "En un principio éramos un grupo sin organización, pero con ganas de armar microemprendimientos", señaló a **Cash** Leo Socolovsky, presidente del Paraguas Club. "Las personas que ingresan a esta institución participan de un ciclo introductorio de cuatro reuniones, de aproximadamente dos horas cada una, en las que buscan conocer los diferentes recursos con los que cuenta cada uno de ellos, así como sus ideas y proyectos. Luego cada participante publica en la revista o boletín de la institución un anuncio, en el que explica qué ofrece y/o qué necesita para generar una actividad rentable. Los anuncios tienen código, para que todos los interesados se conecten entre sí por primera vez mediante el club.

Con esta mecánica "pasaron por el club alrededor de 5000 personas en tres años, y actualmente circulan entre 300 y 400", estimó Socolovsky. Los avisos clasificados del Paraguas Club registran pedidos y ofrecimientos de los más variados. Desde un productor de huertas orgánicas con camioneta, que busca alguien que tenga en marcha un proyecto de este tipo; hasta el propietario de una clínica psiquiátrica que funciona desde hace más de cincuenta años, y busca un socio para reactivarla.

Los principales proyectos del Paraguas Club son llevar su modelo de apoyo a microemprendimiento al interior, impulsar un proyecto de ley de Gracia Fiscal y diseñar páginas web. El proyecto de Gracia Fiscal consiste en un período de dos años en el cual los microemprendimientos no pagarían tasas de inscripción ni impuestos. Socolovsky defendió esa medida explicando que "en Argentina se hace al revés; primero hay que pagar y luego empezar con la actividad. Pero muchas veces el emprendimiento no es rentable inicialmente pagando todos los impuestos". Y agregó: "la legislación fiscal argentina no está preparada para el microemprendedor, porque es muy fácil entrar y muy difícil salir. Además los gobernantes se llenan la boca hablando de los microemprendimientos, pero lo único que hacen es dar créditos, cuando en realidad lo que se necesita es un cambio en la legislación fiscal".

Y la nave va...

Por Claudio Scaletta

El dato es contundente: cada dólar invertido en el programa espacial Apolo revirtió otros diez para la economía norteamericana (**http://esapub.esrin.esa.it/test.html**). La información no es trivial; el efecto multiplicador de la innovación tecnológica sobre el sistema económico revela la significación de la I&D –Investigación y Desarrollo– en el proceso de generación de valor.

Por supuesto, lo que ocurre al interior de las unidades productivas no es exclusiva responsabilidad de los empresarios, sino también de las señales del mercado. Según se analiza en un reciente trabajo del economista Jorge Katz (**http://www.cepal.org/espanol/investigacion/series/refecono/lcl1170.pdf**) las transformaciones estructurales consolidadas en América latina durante la última década –desregulación, apertura y privatizaciones– han generado una profunda transformación de la manera en que la tecnología se importa, genera, adapta, difunde y aplica.

Investigación y desarrollo

Brillan por su ausencia

La nueva secuencia muestra que la apertura abarata los bienes de capital importados e induce al reemplazo de la maquinaria y equipo de fabricación nacional. Tal importación genera tanto la retracción de la producción interna de los mismos bienes como el pago de licencias y derechos de propiedad intelectual. El abaratamiento alienta también el reemplazo de mano de obra por capital. Por su parte, la abundante oferta de importación a bajo costo de bienes intermedios da lugar a una desverticalización de la producción (efecto Tierra del Fuego o armadero).

En lo que respecta a la organización y financiamiento de las actividades tecnológicas locales, Katz destaca el nuevo rol de *lo privado*. Los institutos tecnológicos de la región se vieron forzados desde el Estado a buscar una porción creciente de su financiación en el sector privado. Esto afectó el mix de actividades desarrolladas "reduciendo el número de proyectos de investigación de baja apropiabilidad privada –esto es, de naturaleza más cercana a los *bienes públicos*– y aumentando, en cambio, el peso relativo de las actividades más cercanas a la consultoría de empresas".

El proceso de desarrollo tecnológico parece haber sido más positivo, en cambio, en los sectores de bienes no transables –como energía, transportes o telecomunicaciones– donde las privatizaciones y el desembarco de operadores internacionales reemplazaron antiguas normas burocráticas y jerarquías de gestión. No obstante, aunque el informe no lo detalle, la reproducción en el ámbito privado de vetustas estructuras monopólicas estatales, no permitió hasta ahora que los precios finales pagados por los consumidores reflejen las nuevas mejoras técnicas. Muchas veces porque estos precios diferenciales fueron la fuente de financiación del desarrollo y expansión de las nuevas empresas.

Ecuación eco

Desoc

Por Cledis Candelaresi

Ricardo Lagos es un economista argentino especialista en temas laborales, doctorado en la Universidad de Pennsylvania y profesor de la London School of Economics. En la sede de la Universidad Torcuato Di Tella, presentó la última semana un trabajo que vincula delincuencia y desocupación. El estudio académico fue realizado junto a otros expertos de los Estados Unidos, donde el combate del crimen insume el 4 por ciento del Producto Bruto Interno. Esto significa unos 300 mil millones de dólares anuales, el equivalente a todo el PBI argentino. En diálogo con **Cash**, explicó por qué una distribución del ingreso más equitativa y un subsidio de desempleo más generoso disminuyen el crimen.

–¿Puede afirmarse con certeza estadística que hay más crímenes cuanto mayores son las desigualdades sociales y la desocupación?

–La relación entre el nivel de ingresos y la criminalidad está estadísticamente probada en los Estados Unidos, donde existe información detallada sobre cada tipo de delito. Esta calidad de datos no existe en América latina. Sin embargo, no existe ninguna razón para pensar que no se repita acá lo que se constató estadísticamente en Estados Unidos: que a mayor desigualdad social y mayor concentración del ingreso existen más crímenes. Lo que genera menos dudas, porque hay muchos trabajos sobre el tema, es que existe una correlación positiva entre la tasa de desempleo y la de criminalidad: países que tienen más desocupación tienen más crímenes contra la propiedad. Esto está verificado no sólo entre naciones que son distintas entre sí, sino observando lo que pasa en un mismo país a lo largo del tiempo: en épocas de recesión tiende a haber más crímenes.

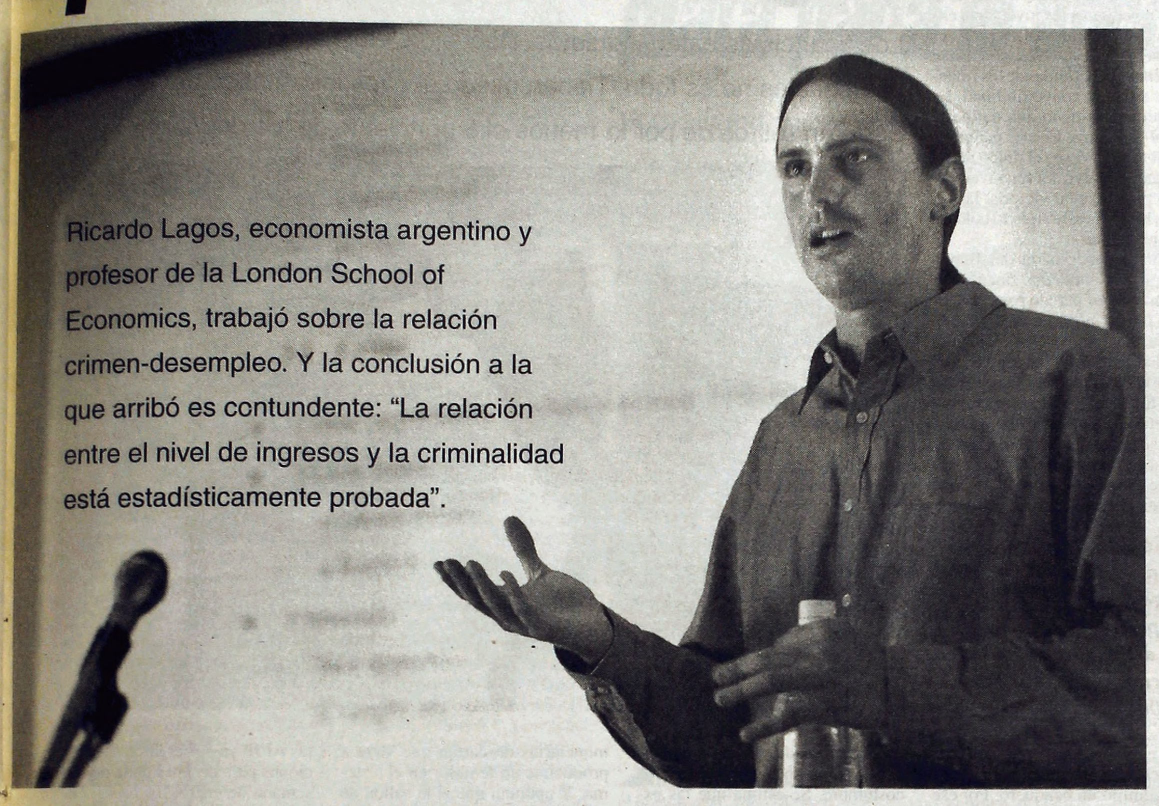
> **Propiedad:** ***"Existe una correlación positiva entre desempleo y criminalidad: países que tienen más desocupación tienen más crímenes contra la propiedad."***

–Frente a esta conclusión, ¿qué le corresponde hacer al Estado?

–La gente responde a incentivos. Entonces, es necesario introducir incentivos para desalentar el delito, teniendo en cuenta que éste está relacionado con otros factores como el ingreso o el empleo. Para combatir el crimen existe la forma tradicional, como la de poner más policías, hacer más duro el sistema penal. Pero hay formas más innovadoras, como aplicar políticas redistributivas del ingreso: si se hace una sociedad más igualitaria habrá menos delito. Si se constata que en época de alto desempleo hay alta criminalidad, también es válido conjeturar que si se atenúa el sufrimiento económico del desocupado, éstos estarán menos motivados a delinquir. Yo trabajé especialmente sobre este punto, tratando de responder si

nómica para la Argentina del desempleo y la recesión

cupación = más delitos



Ricardo Lagos, economista argentino y profesor de la London School of Economics, trabajó sobre la relación crimen-desempleo. Y la conclusión a la que arribó es contundente: "La relación entre el nivel de ingresos y la criminalidad está estadísticamente probada".

con un seguro de desocupación más generoso es posible disminuir el delito.

–¿Y cuál fue su conclusión?

–Un seguro de desocupación más generoso disuade a la gente a cometer delitos. Lo que no está claro es si ese impacto es cuantitativamente importante, es decir, cuántos se abstendrían de delinquir en caso de que el subsidio de desempleo sea elevado. Más clara, al menos desde el punto de vista teórico, es la influencia de las instituciones, de la severidad del Código Penal. Cuando las sentencias son relativamente largas, ser más generoso con el subsidio tendrá más efecto disuasivo.

–¿También existe una correlación positiva entre bajos salarios y criminalidad?

–La idea es qué pierde un trabajador que comete un crimen, además de su libertad. Cuánto hubiera ganado en caso de seguir su actividad económica regular. Si el ingreso del delincuente potencial es muy bajo, el costo de oportunidad de cometer un crimen es mucho menor.

–¿Puede decirse, entonces, que si un empresario paga mejores salarios está haciendo un aporte para combatir la criminalidad?

–Es obvio que si un empresario paga salarios altos, su personal tiene más que perder en caso de ser sorprendido cometiendo un delito y, por lo tanto, tiene más estímulos para no delinquir. Pero no se puede decir que las empresas deben pagar salarios altos y pretender que busquen el bien común, porque no lo van a hacer. Lo que sí puede decirse es que un seguro de desempleo elevado tiene el efecto indirecto de obligar a las empresas a pagar salarios más altos. Si el Estado pagara de subsidio a los desocupados más de lo que éstos ganarían en un trabajo estable, no estaría estimulando a buscar trabajo. El salario mínimo en la economía debe ser, al menos, el equivalente al seguro de desempleo.

–¿El subsidio de empleo en Argentina alienta o desalienta la búsqueda de un nuevo trabajo o empuja a delinquir?

–No tengo datos estadísticos suficientes para responder. Pero para averiguarlo, habría que tratar de conocer qué gente comete los crímenes reportados a la policía. ¿Es un trabajador que gana poco, que tiene poca calificación, un desocupado? Después, hay que comparar cuán larga sería la sentencia con la duración estimada de su trabajo. Si, por ejemplo, un empleo dura 9 meses y la sentencia típica por el robo más frecuente es de un año, un subsidio más generoso tiene más impacto sobre su conducta. Simplemente, porque las perspectivas de tener un ingreso legítimo son mejores. Al menos desde el punto de vista teórico, un código penal severo es el que castiga los delitos contra la propiedad con penas más prolongadas que la duración del trabajo que podría tener o conseguir el delincuente.

Policías: *"Combatir el crimen en forma tradicional es con más policías y hacer más duras las penas. Hay formas más innovadoras: aplicar políticas distributivas."*

–¿Pero penas más largas no terminan alimentando el circuito de desocupación y delincuencia?

–Es verdad. La gente que sale de la cárcel va a estar desempleada otra vez. Pero además, está comprobado empíricamente, que se los condena a salarios mucho más bajos. Quien estuvo preso, tiende a ganar por el mismo trabajo mucho menos que quien no tiene ese antecedente. Esta consecuencia es parte de la pena.

–Estas teorías que ligan directamente el crimen a las condiciones económicas, ¿no invalidan los supuestos de que los delincuentes lo son por porque son malos?

–Lo que invalida esos supuestos es que en los últimos cuatro o cinco años hubo un aumento masivo de la criminalidad en Argentina, al menos esa es la sensación. ¿Y es posible que la decencia en cuatro años cambie tanto? No. La explicación económica es más atractiva: en Argentina el desempleo es larguísimo y hay recesión económica. Por eso hay más delito.

DESEMPLEO violencia

- "A mayor desigualdad social y mayor concentración del ingreso, existen mayores crímenes."
- "En épocas de recesión tiende a haber más crímenes."
- "Un seguro de desocupación más generoso disuade a la gente de cometer delitos."
- "Si el ingreso del delincuente potencial es muy bajo, el costo de oportunidad de cometer un crimen es mucho menor."
- "Es obvio que si un empresario paga salarios altos, su personal tiene más que perder en caso de ser sorprendido cometiendo un delito."
- "Pero no se puede pretender que las empresas busquen el bien común, porque no lo van a hacer."
- "Más que el tema de la decencia, la explicación económica es la más atractiva: en Argentina el desempleo es larguísimo y hay recesión económica. Por eso hay más delitos."

Cinco al hilo

Luís Ureta Saenz Peña
Presidente de Sevel

"En la crisis el gobierno se equivocó"

Por David Cufré

1 ¿El real seguirá depreciándose?
–Con mucho esfuerzo, Brasil ha logrado atemperar las consecuencias de su crisis. Hizo bien los deberes después de la devaluación. Sin embargo, creo que aún pueden sobrevenir problemas mayores de aquí a fin de año. Es posible que se produzca una mayor depreciación del real o que aumente la inflación. Alguna de esas variables económicas puede alterarse. Pero si bien considero que la crisis puede profundizarse, también pienso que a partir de los primeros meses del 2000 las cosas van a ser diferentes.

2 ¿En Argentina todavía falta ver lo peor de la crisis?
–En mi opinión la crisis no es tan profunda, sino que los miedos son más grandes que los problemas en sí. El Gobierno perdió tiempo en la búsqueda de soluciones, pero aún está en condiciones de tomar medidas que permitan que la máquina productiva y del consumo vuelva a moverse. Hay que tener una política inteligente, lo suficientemente liberal como para aprovechar las ventajas de la globalización, y con sentido práctico para reconocer que ciertas actividades necesitan todavía algún tipo de proteccionismo.

3 ¿El Gobierno se equivocó en el manejo de la crisis?
–Sí, porque primero debió haberse anticipado, y después tendría que haber tomado rápidamente medidas de impulso a la producción. Por ejemplo, para facilitar el acceso al crédito. No sólo a las empresas, sino también a la gente. Porque si cae el consumo se hunde la producción. Ahora estamos con tasas de financiación que son tres veces más caras que en otros países del mundo.

4 ¿El clima preelectoral complica la economía?
–Siempre se genera cierta incertidumbre por los cambios que puedan venir. Por eso se postergan decisiones. En esta ocasión, está bastante claro que el próximo gobierno mantendrá las reglas generales de la economía, pero aun así se vive un momento especial. Es algo que pasa en cualquier país del mundo. Y no hay que verlo como un problema, porque es una situación que dura tres o cuatro meses.

5 ¿El Mercosur se quebrará?
–Creo que los problemas son coyunturales y van a ser superados. Recuerdo que el año pasado Brasil atravesaba un proceso electoral y eso dificultaba el diálogo. Era difícil alcanzar acuerdos en ese momento. Ahora pasa lo mismo en Argentina. Sin embargo, me parece que los negociadores de ambos países están haciendo un esfuerzo sensato por buscar soluciones a sus diferendos. Los gobiernos tienen que llegar a acuerdos, aunque sea transitorios. El sentido común marca que las soluciones más profundas deben dejarse para cuando asuma un nuevo gobierno en Argentina.



FINANZAS el buen inversor

◆ El Banco Hipotecario redujo a casi la mitad el volumen de préstamos otorgados entre el primer y el segundo trimestre del año. En ese lapso, los créditos bajaron de 239 a 130 millones de pesos. La caída se debió no sólo a la menor demanda del público a consecuencia de la recesión sino también a la política conservadora adoptada por la entidad en medio de la crisis.

◆ Los depósitos a plazo fijo se incrementaron en 1700 millones en julio, respecto al mes anterior. La expansión se debió exclusivamente al flujo de capitales que ingresó tras la venta de YPF a la española Repsol en 13.000 millones de dólares. De los 1700 millones, 1400 fueron colocados en dólares.

◆ Bagley, la alimentaria de la francesa Danone, ganó 1,76 millón de pesos en el segundo trimestre. Las ventas de la compañía ascendieron a 102,5 millones, y el patrimonio neto llegó a 184,9 millones.

Cómo espera la city el Y2K

Fuga hacia el 2000

Los financistas están inquietos. Recesión, elecciones y retracción de capitales no es todo. Tienen miedo al caos informático del 2000. Esperan retiros de por lo menos el 5 por ciento de los depósitos.

Por Claudio Zlotnik

El siglo XX se despide en medio de turbulencias. La recesión económica, una de las más profundas de la historia argentina, ya provocó un nuevo pico en el nivel de desempleo. La crisis financiera internacional ha quedado atrás; pese a ello, los activos argentinos no atraen a los inversores extranjeros. La caída del nivel de actividad y el proceso electoral están alimentando las dudas de los financistas sobre la convertibilidad. La incertidumbre es lo que define el actual panorama. En este marco, el sistema bancario es el único nicho que quedó a salvo del vendaval. Pero no puede cantar victoria: las últimas horas de este siglo lo colocará bajo amenaza.

Bajo la supervisión del Banco Central, las entidades financieras tienen todo preparado para enfrentar el riesgo informático del 2000. Con la única excepción del Nación, los demás bancos superaron las pruebas organizadas por Pedro Pou, titular del BC. En la entidad monetaria trabajan a toda marcha para superar sin problemas informáticos el cambio de siglo.

"Va a pasar lo mismo que con el eclipse. Nadie creyó que el mundo iba a explotar pero, por las dudas, la noche anterior mucha gente rezó", admitió un banquero. Por ese motivo, en la city están tomando previsiones para enfrentar el denominado "Problema del 2000 (Y2K, en inglés)".

> **Miedo:** ***En el Banco Central piensan que la fuga de depósitos a plazo trepará a 4000 millones, en diciembre, por miedo al caos informático del 2000.***

Por lo pronto, Pou pondrá a disposición de los bancos dinero en efectivo adicional. El Central calcula que durante el último mes del año los ahorristas, temerosos de que fallas en los sistemas les jueguen una mala pasada con sus capitales, demandarán más billetes que de costumbre. Se estima que las extracciones de cajas de ahorro triplicarán a las habituales, en un mes en el cual, estacionalmente, la circulación de billetes suele ser mayor que durante el resto del año. En cuanto a los depósitos a plazos, en el Central conjeturan que la demanda treparía a 4000 millones, entre pesos y dólares, el 5 por ciento del total.

En todo caso, las autoridades monetarias descartan que vaya a producirse un temblor en el sistema. Y apuntan que si la salida de colocaciones fuera mayor a la estimada, no dudarán en echar mano a los fondos que las propias entidades tienen depositados en el extranjero como requisitos mínimos de liquidez.

Pero los efectos del "Problema del 2000" no se limitan al plano interno. Así como los gerentes de las compañías líderes, los bancos y de las AFJP ya postergaron sus vacaciones para después de la primera semana de enero, los *brokers* desestiman cualquier posibilidad de invertir antes de que el calendario reciba al nuevo siglo. Los economistas de la Alianza y el duhaldismo no desconocen esa realidad. Saben que durante el primer mes de gestión al frente del Palacio de Hacienda tendrán que ponerle el pecho al pánico que podrían despertar las computadoras.



Alejandro Elias

Tasas

	VIERNES 06/08 en $	VIERNES 06/08 en u$s	VIERNES 13/08 en $	VIERNES 13/08 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7.8	5.5	7.5	6.0
Plazo Fijo a 60 días	8.3	6.0	7.9	6.3
Caja de Ahorro	3.1	2.6	2.9	2.7
Call Money	5.5	5.0	6.8	5.8

Nota: Todos los valores son promedios de mercado.
Fuente: Banco Central.

Acciones

	PRECIO (en pesos) Viernes 06/08	Viernes 13/08	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1.020	1.090	6.9	0.9	-8.8
Alpargatas	0.059	0.058	-1.7	-6.5	-54.3
Astra	1.750	1.840	5.1	1.1	55.9
Banco Río	4.490	4.650	3.6	3.6	-24.6
Comercial del Plata	0.249	0.276	10.8	-1.4	-60.9
Siderar	2.480	2.750	10.9	7.0	3.8
Siderca	1.250	1.410	12.8	2.9	37.1
Banco Francés	5.550	5.640	1.6	0.9	-19.1
Banco Galicia	4.140	4.380	5.8	6.8	-0.5
Indupa	0.547	0.600	9.7	3.6	7.7
Irsa	2.840	2.840	0.0	0.4	5.5
Molinos	1.500	1.580	5.3	-1.0	-27.8
Peréz Compac	5.530	5.550	0.4	-1.8	32.8
Renault	1.020	1.030	1.0	-1.0	-10.6
Sevel	0.480	0.520	8.3	1.3	-48.2
Telefónica	2.880	2.890	0.3	-0.7	3.8
Telecom	5.700	5.660	-0.7	5.0	3.1
YPF	39.600	39.700	0.3	-1.5	43.9
Indice Merval	464.890	478.820	3.0	0.7	11.3
Indice General	18,891.220	19,046.660	0.8	-0.2	9.4

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Me juego

Mariano Aberastury
Gerente de Inversiones de Consolidar AFJP

¿Devaluación?
El panorama es complicado. Los inversores extranjeros plantean dudas sobre la continuidad de la convertibilidad. Creen que la Argentina podría devaluar no bien pasen las elecciones, tal como sucedió en otros países latinoamericanos, a pesar de que ninguno de los candidatos ni los economistas evalúan esa posibilidad. Además, los analistas del exterior sostienen que al próximo gobierno se le hará cuesta arriba cumplir con las necesidades de financiamiento.

Elecciones.
Creo que el escenario de incertidumbre va a perdurar hasta que pasen las elecciones. Apenas asuma el nuevo gobierno tendrá que dar señales claras; quizás deberán tomar medidas ortodoxas, achicar el gasto, por ejemplo, para regenerar confianza. Una vez que bajen las tasas de interés habría una fuerte expansión de los créditos.

Tasa internacional.
La posible suba del costo del dinero en los Estados Unidos también está condicionando a los inversores extranjeros. Si, efectivamente, hay un alza de la tasa, se resentirá aún más el flujo de capitales hacia los países emergentes. De hecho, los financistas internacionales están poco dispuestos a realizar inversiones de riesgo en Latinoamérica. También es cierto que todavía persiste el temor a un rebrote de la crisis internacional. En ese sentido, los financistas siguen con lupa a la economía china.

Recesión.
La reactivación económica recién llegaría con el nuevo gobierno. La incertidumbre actual condiciona para que no se vea la salida en el corto plazo. Se sabe que los ciclos económicos se autogeneran, y mientras la gente tenga miedo de perder el empleo o de que le bajen los salarios, seguirá postergando los gastos de consumo.

Recomendación.
En medio de la crisis, los títulos públicos aparecen como una excelente oportunidad para el pequeño inversor.

Inflación

(en porcentaje)

Julio 1998	-0.1
Agosto	0.2
Septiembre	0.3
Octubre	0.0
Noviembre	-0.4
Diciembre	0.0
Enero 1999	0.5
Febrero	-0.2
Marzo	-0.8
Abril	-0.1
Mayo	-0.5
Junio	0.0
Julio	0.2

Ultimos 12 meses: -1,5 %

Reservas

Saldos al 11/08 –en millones–

	en u$s
Oro y divisas	24.719
Titulos	1.541
Total reservas BCRA	26.260
	en $
Circulación Monetaria	15.079

Fuente: Banco Central.

Depósitos

Saldos al 11/08 –en millones–

	en $
Cuenta corriente	8.705
Caja de ahorro	8.668
Plazo fijo	13.768
	en u$s
Cuenta corriente	640
Caja de ahorro	5.825
Plazo fijo	38.435
Total $ + u$s	76.041

Fuente: Banco Central.

Internacionales

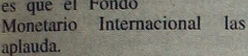
Japón apuesta a la intervención pública

Receta contra la corriente

Por Raúl Dellatorre

El gobierno nipón, comandado por el primer ministro Keizo Obuchi, ratificó este viernes que seguirá manteniendo una activa política oficial para sostener la incipiente reactivación económica. "Vamos a continuar administrando la política económica con extrema atención, a través de un segundo paquete de medidas presupuestarias", anunció Obuchi. Medidas que supondrán una inyección adicional a los fondos por 300 mil millones de dólares que el gobierno lanzó sobre la economía el año pasado. No es una receta típicamente neoliberal, por cierto. Pero lo más significativo es que el Fondo Monetario Internacional las aplauda.

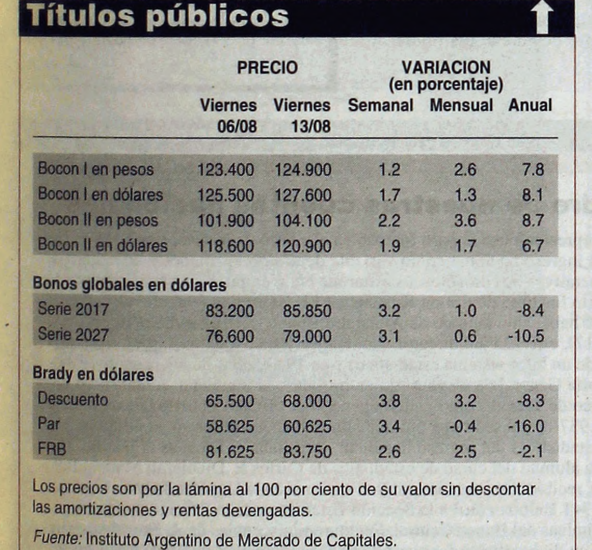

Keizo Obuchi, primer ministro de Japón.



Con esta política de impulso mediante el gasto público –keynesianismo que en América latina sería tildado de "anacrónico"–, Japón logró en el primer trimestre del año cortar la serie de cinco períodos consecutivos de retroceso del producto. Todavía se desconocen las estadísticas del segundo cuarto del año –estarán listas para septiembre–, por lo que el gobierno se muestra sumamente moderado. "Las cifras del primer trimestre están lejos de probar que la economía japonesa está en el camino de la recuperación", advirtió un prudente Kiichi Miyazawa, ministro de Finanzas. "Nuestra prioridad es la recuperación económica", insistió el viernes Obuchi ante el Parlamento. El jefe de gobierno no adelantó el tamaño del próximo paquete presupuestario, que se definirá recién cuando se conozcan las cifras del PBI del segundo trimestre. "El impulso no debe interrumpirse", proclamó. El gobierno no oculta que le teme al "vacío" que podría producirse a partir del 2000 si empiezan a moderarse los programas de revitalización.



El FMI no dudó en encolumnarse detrás de estas políticas de intervención pública. En su informe anual sobre Japón, divulgado el viernes, señaló que la situación aún es incierta como para que el gobierno renuncie a su política de estímulos mediante medidas expansionistas. "Una recuperación sostenida no está asegurada", apuntó, estimando un moderado crecimiento del 0,2 por ciento para este año y del uno por ciento para el 2000. Por si fuera poco, el organismo elogió la política del Banco Central de mantener una tasa cero de interés como promoción del crédito. Recomendó, además, la intervención oficial en el mercado cambiario para prevenir una apreciación exagerada del yen que pudiera desalentar las exportaciones. Todo lo cual no hace más que demostrar la diametral diferencia de las recetas del FMI, según se trate de economías centrales o periféricas.



Títulos públicos

	PRECIO Viernes 06/08	PRECIO Viernes 13/08	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	123.400	124.900	1.2	2.6	7.8
Bocon I en dólares	125.500	127.600	1.7	1.3	8.1
Bocon II en pesos	101.900	104.100	2.2	3.6	8.7
Bocon II en dólares	118.600	120.900	1.9	1.7	6.7
Bonos globales en dólares					
Serie 2017	83.200	85.850	3.2	1.0	-8.4
Serie 2027	76.600	79.000	3.1	0.6	-10.5
Brady en dólares					
Descuento	65.500	68.000	3.8	3.2	-8.3
Par	58.625	60.625	3.4	-0.4	-16.0
FRB	81.625	83.750	2.6	2.5	-2.1

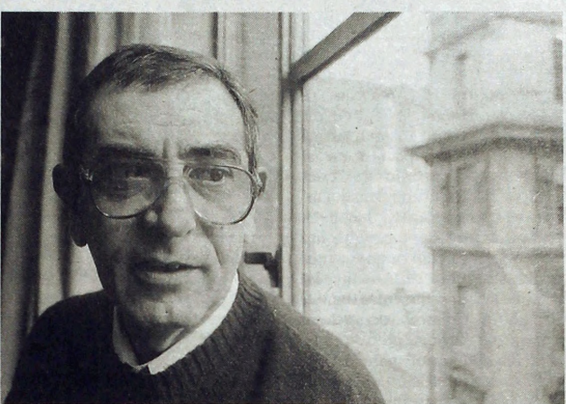
Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Rebaja del impuesto al gasoil

Hay que poner la plata para el agro

El Gobierno quiere financiar la rebaja al agro con aumentos a los particulares. Coninagro propone reducir subsidios a concesionarios.


Osvaldo Sarachu, jefe de economistas de Coninagro.
"Enfrentar a pobres contra pobres es poco moral."

Por Aldo Garzón

El gasoil "verde", sin impuestos, anunciado para el agro por el presidente Carlos Menem, ya está tomando el rojo color de la polémica. No lo quiere el ministro de Economía, Roque Fernández, que piensa que le generará un agujero fiscal de 1500 millones de pesos, ni seguramente lo aceptarán los particulares que deberán financiar, pagando un 30 por ciento más, el combustible para el campo y también para el transporte de cargas y de pasajeros. Estos dos últimos sectores se subieron a último momento al tren del descuento, ya que no figuraban en los planes iniciales de Menem.

"Enfrentar a pobres contra pobres es poco moral", dice Osvaldo Sarachu, jefe de economistas de Coninagro, la entidad que agrupa a las cooperativas agrarias. Sarachu teme que el gasoil "verde" termine en un callejón sin salida, tal como ocurrió con el impuesto destinado al fondo docente. El litro de gasoil cuesta hoy entre 39 y 42 centavos el litro. Si se elimina su carga impositiva de 12 centavos, quedaría en alrededor de 30 centavos el litro para el uso agropecuario. Pero la idea del Gobierno es aumentar, paralelamente, a 24 centavos el componente impositivo para el gasoil que utilice el resto de los particulares, que pagarían unos 56 centavos el litro.

La implementación del nuevo sistema, por otra parte, alimenta algunas dudas. ¿Cómo evitar que se genere un mercado negro del gasoil "verde"? "Nosotros habíamos pensando en unos cupones, bonos o estampillas, otorgados a cada productor en función de su consumo habitual de gasoil", recuerda Sarachu. Con tales bonos, equivalentes al valor del actual componente impositivo del gasoil, el productor podría obtener el gasoil "verde" a 30 centavos. Y para hacerse de los cupones necesarios, debería presentar facturas por compras anteriores.

Un gasoil sin impuestos es un factor importante para bajar los costos del agro. El primer beneficiado será el sector arrocero, que gasta entre 500 y 600 litros por hectárea. El problema es cómo financiar éste y otros mecanismos de ayuda al campo sin que aumente el déficit fiscal. Sarachu asegura que no hace falta sacarle a un segmento de la sociedad para darle a otro y convertir todo esto en una guerra entre usuarios. "Basta con eliminar algunas corruptelas y reasignar partidas del presupuesto", sugiere desafiante.

> **Temor:** ***Sarachu teme que el gasoil "verde" termine en un callejón sin salida, tal como ocurrió con el impuesto destinado al fondo docente.***

De acuerdo con un estudio de Coninagro, elevar de los actuales 400 mil a 600 mil pesos el piso para pagar el impuesto a la renta mínima presunta le costaría al Estado 235 millones de pesos. Si se elimina el impuesto del 15 por ciento sobre los intereses, el costo fiscal será de 150 millones. La aplicación del gasoil verde costará 360 millones y una reducción del 40 por ciento en las tarifas del peaje (que se indexan por un complicado sistema que incluye hasta la inflación de los Estados Unidos) tendrá que financiarse con 36 millones de pesos.

Un subsidio de 4 puntos anuales para la refinanciación de todos los pasivos agropecuarios y otro de 3 puntos sobre la tasa en el crédito para capital de trabajo (que ronda los 1360 millones de pesos anuales), demandará, respectivamente, erogaciones por 280 y 41 millones de pesos. En total, según Coninagro, el campo necesita 1100 millones de pesos para levantar cabeza. ¿De dónde sacar tanta plata?

La solución, para los cooperativistas, está en la eliminación de los subsidios a los ferrocarriles privatizados (400 millones de pesos), del subsidio a los concesionarios de peajes (60 millones), de las jubilaciones de privilegio (720 millones) y de los aportes del Tesoro Nacional que maneja discrecionalmente el Ministerio del Interior (330 millones). Si se agrega a todo esto una reducción de 150 millones de pesos en los denominados gastos reservados, se podrían obtener recursos extras por 1660 millones de pesos, con lo que aún sobrarían 560 millones. Mientras tanto, para Sarachu, lo que Menem anuncie será "pura hojarasca".

AGRO postas

Cebada. Los magros resultados económicos de la campaña pasada determinaron una reducción de poco más del 21 por ciento en la siembra de cebada cervecera, que este año abarcará 171.450 hectáreas.

Sorgo. Se pueden elaborar harinas a partir del sorgo, un grano cuya industrialización es aún incipiente. El INTA organiza una jornada de actualización sobre este tema en Manfredi, Córdoba, para el próximo 26.

Jojoba. Con una producción anual de 1000 toneladas, Argentina se proyecta como la segunda productora mundial de jojoba, después de los Estados Unidos. La Rioja y Catamarca son las principales productoras.

E-CASH de lectores

Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar. Enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a pagina12@milenio3.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

GLOBALIZACION

En abril de 1996 Dani Rodrik (Universidad de Harvard) concluía un trabajo sobre apertura económica y crecimiento del gasto público con el siguiente interrogante: ¿La globalización requiere más y no menos Estado?. En ese estudio se mostraba, para un conjunto de 150 países, cómo, desde el inicio de los 60, los procesos de apertura eran acompañados por un incremento en el gasto de los gobiernos, deducido el peso de los servicios de la deuda. Esos incrementos, por los demás, no correspondían a políticas fiscales anticíclicas keynesianas, sino que, por el contrario, tendieron a ser permanentes, fueran países ricos o pobres. Sólo en los '90 se morigeró en parte esa tendencia. Tal comportamiento, que contradice las prescripciones más comunes de política económica de las últimas décadas se explicaría, según el autor, en la necesidad de preservar a las economías nacionales de los shocks externos derivados de la volatilidad de los flujos comerciales y financieros mediante la generación de un sector "seguro", que cumpliera un rol de "escudo" frente a aquellos. Asimismo, ese sector "seguro" habría contribuido también a dar estabilidad a los ingresos al interior de las economías. En particular, ello aparecía más acentuado en el caso de los países que padecían en mayor grado volatilidad en los términos de intercambio o una especialización productiva (y exportadora) dependiente de commodities. A la luz del impacto recesivo que las crisis asiática y brasileña produjeron sobre nuestro país tal vez convendría reconsiderar las propuestas destinadas a contener el peso del sector público y, simultáneamente, promover un sostenido aumento en las exportaciones (mayor apertura, en definitiva). Renunciar una vez a hacer todo lo contrario de lo que indica la evidencia histórica en otros países podría tener ventajas para los argentinos.

José E. Casanova
vabjec@rcc.com.ar

BUENA moneda

Por Alfredo Zaiat

La política de la choppera

Unos días después de que amainó la euforia nacionalista, una joven bonita empezó a caminar por las principales calles de Puerto Argentino llevando una abrigada campera con la inscripción Isenbeck en la espalda. Los kelpers la observaban sin entender nada, sorprendidos por su belleza como también por la iniciativa de la fábrica de cerveza argentina. ¿Qué le puede interesar a una compañía un mercado en el fin del mundo, de apenas 3000 habitantes más 4000 militares? El canciller Guido Di Tella seguramente tendría una rápida respuesta, pretendidamente ingeniosa. En verdad, más no se le podría pedir cuando se trata de estrategias comerciales globales, como lo muestra su participación en el desarrollo del conflicto con Brasil. Obviamente, Isenbeck no llevó a cabo esa iniciativa en un sentido altruista. La oportuna idea tiene el objetivo de dar un certero golpe publicitario para ganar puntos en su guerra comercial con la competencia.

Esa jugada de la cervecera tiene, de todos modos, aspectos no buscados por la empresa que sirven para pensar cuál debería ser una estrategia comercial hacia el mundo y, en particular, de integración racional con las islas Malvinas de una forma más productiva y efectiva que la enarbolada por desaforados nacionalistas, alimentados por la ansiedad mediática. (Al respecto, a quien se le ocurrió la inverosímil puesta en escena del soldado-periodista Edgardo Esteban, acompañado por Julio Bazán de Telenoche, encontrando sorprendido, 17 años después de la guerra, una ¡bolsa de comida vacía! que había quedado de la campaña detrás de unos arbustos donde él afirmaba que era su trinchera. ¿En Malvinas hay un poco de viento, no?)

El desembarco de Isenbeck para distribuir sus productos en la cadena de comercialización malvinense y para cerrar contratos con los pub para instalarles chopperas, compromisos que se regirán por las leyes británicas, tiene un sentido simbólico-marketinero más que económico. Es lo mismo que hacen primeras marcas en algunos shoppings, donde pierden dinero pero tienen que estar por imagen y presencia.

La ausencia oficial en esa iniciativa revela que la Cancillería y Economía carecen de una política de ganar mercados externos, aunque sea uno irrelevante en términos económicos pero tan caro a los sentimientos nacionalistas. Las invasiones hoy no son lideradas por ejércitos, como la impulsada por el desvariado dictador Galtieri, ni por gestos de buena voluntad, como los mensajes infantiles de Winnie Poo del alegre Di Tella. La batalla se da en el comercio internacional, abriendo fronteras y peleando mercados para posicionarse en un lugar que no sea el de mero espectador pasivo. La soberanía sobre las Malvinas podría recuperarse en el futuro –si eso fuera lo importante–, si la presencia de empresas argentinas en esa economía con ingresos anuales por 80 millones de dólares (más otros 100 millones que el gobierno británico gasta en defensa) no se da solamente por un impulso de algún ejecutivo iluminado.

En ese sentido, dejando de lado la soberbia antipática de los funcionarios brasileños de Itamaraty, el ministro de Relaciones Exteriores Luiz Felipe Lampreia ha dado una lección de cómo se defienden los intereses comerciales ante una crisis, igual estrategia que aplican para ganar mercados. La receta es muy sencilla: una política de Estado, que reúne consenso para pelear espacios en una economía globalizada que no perdona a aquellos países que no dan batalla en la darwiniana guerra comercial del fin del milenio.

DES economías

Por Julio Nudler

Aun a riesgo de convertirse en malditos, ya son unos cuantos los economistas que están bregando por la ruptura de la convertibilidad y la devaluación del peso como salida inevitable de la crisis. Su número creció lo suficiente como para constituir el Encuentro de Economistas Argentinos, cuya mayor coincidencia es que la actual paridad es insostenible. Los desacuerdos entre ellos pueden empezar tan pronto se pregunte después qué. Pero por ahora prefieren enfatizar su básica coincidencia.

Sin ir tan lejos, los devaluacionistas ya no se sienten aplastados por los que se aferran al dogma de la paridad congelada con el dólar. La encrucijada de la convertibilidad envalentona a sus detractores, que ahora pueden levantar la voz sin miedo. La catástrofe no es el día siguiente a la devaluación: la catástrofe es hoy, por los datos del presente y por su proyección hacia el futuro.

Anfitrión del Encuentro, en su estudio de Tucumán al 900, es Juan José Guaresti. Forman parte del club desde Eduardo Curia y Eduardo Conesa, que ven la devaluación como una panacea, hasta Héctor Valle y Mercedes Marcó del Pont, que la contemplan sólo como parte de un amplio giro de la política económica. Del cenáculo también participan Daniel Pérez Enri (economista radical, cercano a Melchor Posse), Walter Graziano, Marcelo Lascano y el músico, ex presidente de la UIA y ex industrial Roberto Favelevic, sucesor de José Luis Machinea como director de estudios del Instituto de Desarrollo Industrial de la UIA.

Los miembros más reflexivos de esta suerte de club inglés reconocen que la convertibilidad es una trampa muy bien armada por Domingo Cavallo, a la que ahora se le va a agregar la convertibilidad fiscal, para no hablar de la hipertrofiada deuda externa. Para un observador imparcial, la conclusión más estremecedora es la intransitabilidad de cualquier camino: tanto del que sigue por la misma traza definida en 1991, como del que pretende cambiar el rumbo. ¿O sólo se trata de un ataque preelectoral de pesimismo?

EL BAUL de Manuel

Por M. Fernández López

La naturaleza de la empresa

En mi infancia sin Coca Cola, se me servía en la mesa un chorrito de vino y soda. A veces el vino tenía un dejo a alcohol de quemar. Mucho después, esa forma de adulterar el vino aparecería como actividad organizada, no casual, y razón de numerosas intoxicaciones y muertes. Pero una apenas, entre infinitas otras formas de hacer dinero minando la salud, la confianza y aun la vida de los demás. ¿Es la empresa una máquina de hacer ganancias, caiga quien caiga, ya obreros reducidos a servidumbre y estafados, ya consumidores engañados por falsas promesas? El sagaz Smith hablaba del empresario como alguien que "tiene generalmente interés en engañar y en explotar al público". Al lado de mi casa, una fábrica tiene cada semana una cola de gente que fue despedida sin sueldo. Hace poco se prohibió una propaganda que prometía reducción de peso mediante tabletas. Ayer una banda coloreaba pastillas que vendía como remedios, otra vendió siete veces el mismo auto. La competencia es lucha a matar o morir. Los muchos negocios que vemos cerrados, son los cadáveres de competidores vencidos. Bajo Felipe II, se podía dar la vuelta al mundo pasando de una posesión española a otra: un viajecito así para juntar fondos, Francis prometía ingente lucro. Francis Drake lo propuso, y luego de una recaudación entre capitalistas en la que también obló la reina Mary, viajó alrededor del mundo: 1577-80. Los hostigados por Drake defendían sus bienes, como hoy uno defiende el auto o el quiosco ante un robo por esos miniempresarios que llamamos "chorros". Y terminaban igual, dando su vida para enriquecer a un puñado de vivos. Al volver, las ganancias fueron distribuidas, y Drake y su nave se elevaron al rango de glorias nacionales. ¿Usted alega que no es igual recolectar lo hecho por otros que producir algo nuevo? En efecto, son distintos medios para un mismo fin: cazar la mosca, engañando a quien la tiene. Una actividad muy respetable, la de las AFJP, no produce nada directamente: cuando se establecieron, hace cinco años, todos vimos una verdadera caza de argentinos, o mejor, de la plata que entraba a sus bolsillos. En la busca de ganancia todo vale, la captura es lo que cuenta. Por ello, desde el origen del hombre, empresa es captura: viene de la raíz indoeuropea ghend, de ahí el latino "prehendere" y nuestro "aprehender" o apresar. De donde derivaron: depredar, presa ("cosa apresada o robada") y empresa.

El padre de nuestras cuentas nacionales

La Gran Depresión puso al paro forzoso en el centro de la escena política, y a la magnitud del ingreso nacional como variable dentro de los modelos económicos. Y para ser operativos, los modelos necesitaron valuar empíricamente el ingreso nacional. Hacerlo fue obra de Simon Kuznets en EE.UU. En la Argentina, Raúl Prebisch en 1920 había sido alumno de Alejandro Bunge (quien estimó el ingreso nacional de 1917), en 1925 subdirector nacional de Estadística (el ingreso nacional es resultado de un buen sistema estadístico) y en 1933 lector de los primeros esbozos de la Teoría General de Keynes (quien introdujo al ingreso nacional como variable). A poco de asumir como gerente general del BCRA ocurrió la experiencia recesiva de 1937-8, y diseñó una política anticíclica que despertó admiración, pero requería estadísticas del ingreso nacional: necesitaba el Kuznets argentino. Por esos años, era alumno del curso de estadística de Carlos E. Dieulefait Manuel Balboa, rosarino, recibido de contador público nacional en la Universidad Nacional del Litoral. En 1941 Balboa entró a la Sección Estadística de la Oficina de Investigaciones Económicas del Banco Central. Según reminiscencias de A. Fracchia, entre 1942 y 1946 en dicha oficina (convertida en Departamento en 1944) Prebisch organizó un equipo de trabajo y discusión que conducía Balboa, y que produjo una estimación del ingreso nacional en 1942 muy bien hecha, no publicada, y en 1946 publicó estimaciones del valor agregado a precios corrientes e índices de volumen físico de producción por sectores de actividad, para 1935-45. Además, instituyó una rutina de estimaciones, a cargo del "equipo de renta nacional", bajo su dirección, que fueron integrando Enea Avondoglio, Alberto Fracchia, Angel Monti, Jorge Zorzano, Manuel Alonso Olivera, Jorge Treviño, Ernesto Monteverde, Jorge Daudé y otros. En 1952 el equipo pasó a la Secretaría de Asuntos Económicos y produjo el mítico *Libro Blanco de Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-54* (1955). Luego Prebisch se lo llevó a la CEPAL en Santiago de Chile. En 1957 se sumó al equipo de la ONU que estudió el Desarrollo económico de la Argentina (1958). Todos los países latinoamericanos aprendieron con sus cursos de Contabilidad Nacional. Prebisch le instaba a escribir sus memorias, pero no lo hizo hasta hoy. Ojalá esta nota le dé ánimo.